

**Описание функциональных характеристик
программы для ЭВМ
«Веб-версия CRM-системы Oragen 2.0»**

Программа для ЭВМ «Веб-версия CRM системы Oragen 2.0» (далее – «ПО») распространяется в виде браузерной версии CRM-системы.

ПО представляет собой браузерную версию CRM-системы для управления работой медицинских представителей фармацевтических компаний. Программа позволяет автоматизировать процессы работы медицинских представителей фармацевтических компаний, в т.ч. проводить показ презентаций, планировать и проводить онлайн- и очные визиты, отслеживать KPI визитной активности, планировать мероприятия различного формата (круглые столы, конгрессы).

ПО включает в себя систему личных кабинетов администраторов, медицинского представителя, аналитика, руководителя медицинского представителя (с различными степенями верификации и уровнем доступа).

Функциональные характеристики ПО:

1. Клиентский интерфейс: ПО предлагает удобный и интуитивно понятный интерфейс для пользователей;

2. Управление визитной активностью: ПО позволяет эффективно управлять визитами и потребностями клиентов, автоматизируя процессы от планирования до выполнения визитов;

3. Учет и аналитика: ПО предоставляется возможности для учета информации о визитах, мероприятиях, а также анализа данных для выявления тенденций и принятия информационных решений.

4. Интеграция с другими системами: ПО поддерживает интеграция с другими бизнес-системами для обмена данными и обеспечения совместной работы.

ПО работает в связке с программой для ЭВМ «Мобильной приложение Oragen», цепочка выглядит следующим образом:

1. Фармацевтическая компания внутри себя создает цикловую книгу, где указаны цели и задачи на определенный промежуток времени, чаще всего на квартал;

2. Администратор клиентского портала загружает необходимые файлы в программу для ЭВМ «Веб-версия CRM-системы Oragen 2.0» (презентации, отчеты, обучающие материалы и т.д.);

3. Администратор клиентского портала заводит задание для полевых сил по следующим критериям:

- Специальность, потенциал, лояльность;
- Указывает препарат;
- Кратность визитов к определенному специалисту на основе потенциала и лояльности на определенный промежуток времени;
- Что должен продемонстрировать медицинский представитель врачу во время визитной активности.

4. Медицинский представитель заходит авторизуется в ПО под своими данными, заходит в раздел «Визиты», указывает дату и время визита, проводит его с показом медиафайлов и заполняет отчеты после визита.

Таким образом, ПО представляет собой мощное программное обеспечение, которое поможет фармацевтическим компаниям улучшить свои бизнес-процессы и повысить эффективность работы.

Особенности типа реализующей ЭВМ или другого компьютерного устройства: любая ЭВМ с установленным браузером.

Тип и версия операционной системы: любая ОС с установленным браузером.